

שם הכלי: שאלון תחרותיות (בקרב ארגונים) 🌸

מבוסס על הכלים של: בהם (Boehm, 1996) בנושא שירותי אנוש 🌸

והמודל שפותח על פי מודל חמשת הכוחות של פורטר (Pecotich et al., 1999).

מטרת השאלון הייתה לבחון את חמשת הכוחות של התחרות (הפועלים בארגון).	מטרת הכלי	1
שאלון	סוג כלי המחקר	2
מנהלי מוסדות או עובדים	אוכלוסיית היעד	3
דיווח עצמי של מנהלים/עובדים	אופי הדיווח	4
חמשת הכוחות המאפיינים תחרות: איום של ארגונים חדשים, יריבות בין ארגונים קיימים, איום של שירותים חלופיים, כוח המיקוח של הספקים וכוח המיקוח של הלקוחות.	מבנה הכלי	5
הפריטים מדורגים על סולם ליקרט (1-5). הפריטים נוסחו בצורת היגדים והמשתתפים השיבו את רמת הסכמתם לגבי כל היגד.	סוג סולם המדידה	6
דירוג	סוג הפריטים בכלי	7
השאלון כולל 56 פריטים	אורך הכלי	8
לשאלון זה בוצע ניתוח גורמים ונותרו 39 פריטים, הבוחנים את חמשת הכוחות המאפיינים תחרות: איום של ארגונים חדשים ($\alpha=0.69$) – 10 פריטים (3, 22, 45, 46, 49, 50, 51, 54, 56, 57), יריבות בין ארגונים קיימים ($\alpha=0.81$) – 7 פריטים (4, 5, 6, 7, 8, 10, 11), איום של שירותים חלופיים ($\alpha=0.81$) – 8 פריטים (13, 15, 16, 17, 18, 19, 36, 37), כוח המיקוח של הספקים ($\alpha=0.79$) – 8 פריטים (24, 26, 27, 29, 31, 32, 33, 34), וכוח המיקוח של הלקוחות ($\alpha=0.79$) – 6 פריטים (38, 40, 41, 42, 43, 44). על מנת לאתר גורמים המובחנים זה מזה, בוצעה רוטציית ורימקס על שאלון התחרות. לוח 3 במאמר עצמו מציג את טבלת ניתוח הגורמים עם רוטציית ורימקס הכוללת את טעינות של כל הפריטים על כל אחד ממאפייני התחרות. מנתוני הטבלה עולה כי למשתנה כוח המיקוח של הלקוחות טעינויות גבוהות במיוחד בהשוואה לשאר המשתנים המאפיינים את התחרות.	מהימנות ותקיפות	9

רשימת מחקרי קרן של"ם אשר עשו שימוש בכלי:

שם המחקר	מק"ט
אמיר אזולאי (2012). הקשר בין תחרות ופוליטיקה ארגונית לבין אימוץ ערכי ניהול חדשים בארגונים המספקים שירותי דיור בקהילה לאנשים עם פיגור שכלי, פגועי נפש וקשישים. מנחה: פרופ' אמנון בהם. אוניברסיטת חיפה.	592

שאלון תחרותיות (בקרב ארגונים)

מבוסס על בהם (Boehm, 1996) ו פורטר (Pecotich et al., 1999)

המשפטים הבאים מתייחסים לתחושותיך לגבי היבטים ארגוניים בתחום שירותי הרווחה שבו ארגונך עוסק. הקף בעיגול מספר מ-1 עד 5 המציין את מידת הסכמתך עם כל היגד בסולם 1 (כלל לא מסכים), 2 (די לא מסכים), 3 (נייטרלי), 4 (די מסכים), 5 (מסכים מאוד).

מסכים מאוד	די מסכים	נייטרלי	די לא מסכים	כלל לא מסכים	היגד
5	4	3	2	1	כמות המשאבים המסופקת לארגונים, בשירותי הרווחה, הינה מוגבלת
5	4	3	2	1	ישנו מאבק בין הארגונים אשר מכוון להגדלת פלח השוק
5	4	3	2	1	ישנם ארגונים רבים הפועלים בתחום זהה ועבור אותה אוכלוסייה
5	4	3	2	1	התחרות בין הארגונים משפיעה ומעוררת תגובות נגד בקרב הארגונים
5	4	3	2	1	מקובל להשתמש באמצעי פרסום ויחסי ציבור למאבק בארגונים אחרים
5	4	3	2	1	ארגונים מקצים משאבים על מנת לשפר את מעמדם מול ארגונים אחרים
5	4	3	2	1	יש בארגונים מנהלים בעלי אופי תחרותי
5	4	3	2	1	יש תלות הדדית בין הארגונים
5	4	3	2	1	ארגונים נוספים המספקים שירות זהה/דומה נמצאים בקרבה גיאוגרפית רבה
5	4	3	2	1	ארגונים מתחרים ביניהם באמצעות הוזלת מחירים
5	4	3	2	1	מונחים של "תחרות", "מאבק" "מלחמה" מקובלים בארגונים כדי לתאר את היחסים בין הארגונים
5	4	3	2	1	יש התפתחות תמידית או צמיחה בקרב הארגונים

5	4	3	2	1	ללקוחות יש אפשרות לצרוך שירות דומה/זהה בדרכים חלופיות
5	4	3	2	1	זמינות של שירותים חלופיים מאיימת על הארגונים
5	4	3	2	1	לקוחות בוחנים את האפקטיביות של השירותים החלופיים
5	4	3	2	1	יש שירותים חלופיים המציעים ללקוחות רמת נגישות טובה יותר
5	4	3	2	1	יש שירותים חלופיים המציעים ללקוחות שירות באיכות וברמה גבוהה
5	4	3	2	1	יש שירותים חלופיים המציעים ללקוחות מחירים אטרקטיביים
5	4	3	2	1	השירותים מסופקים בדרכים חלופיות רבות (כמו שיטות אחרות או דרך ספקי שירותים בעלי אופי שונה)
5	4	3	2	1	השירותים החלופיים מהווים איום זה על זה
5	4	3	2	1	קל מאוד לספק שירות חלופי בתחום שבו הארגונים פועלים
5	4	3	2	1	יש קושי לפתח דימוי חיובי לשירות בהשוואה לשירותים חלופיים
5	4	3	2	1	יש שירותים חלופיים שהם 'מותג' או בעלי שם ודימוי מוכר ברמה גבוהה
5	4	3	2	1	הארגונים תלויים בספקים רבים של משאבים (כספיים ואחרים)
5	4	3	2	1	מספר ספקי המשאבים מצומצם
5	4	3	2	1	ספקים של משאבים יכולים בקלות להפסיק את הזרמת המשאבים
5	4	3	2	1	ספקים דורשים ויתורים רבים מהארגונים
5	4	3	2	1	ספקים דורשים חסויות
5	4	3	2	1	ספקים דורשים להשפיע על אופי ניהול הארגונים והשירותים
5	4	3	2	1	מנקודת המוצא של הספקים הארגונים אינם חשובים במיוחד

5	4	3	2	1	לספקים יש תנאים פורמאליים נוקשים כדי לקבל משאבים
5	4	3	2	1	לספקים יש תרומה משמעותית רבה לארגונים
5	4	3	2	1	לספקים יש כוח רב מול הארגון
5	4	3	2	1	ספקים יכולים בקלות יחסית לשנות את תנאי האספקה שח המשאבים
5	4	3	2	1	ללקוחות יש חלק משמעותי במימון הארגונים
5	4	3	2	1	הלקוחות יכולים לבחור בין ארגונים שונים
5	4	3	2	1	ללקוחות יש מידע על ארגונים חלופיים
5	4	3	2	1	ללקוחות יש מידע על זכויותיהם
5	4	3	2	1	ללקוחות הארגון (אופיים ומספרם) יש חשיבות מבחינת ספקי המשאבים של הארגונים.
5	4	3	2	1	הלקוחות מאורגנים או משתפים פעולה יחד
5	4	3	2	1	בקרב הלקוחות יש בעלי כוח והשפעה רבה
5	4	3	2	1	הלקוחות מייצגים אוכלוסיה בעלת יכולת כלכלית
5	4	3	2	1	הלקוחות יכולים להשפיע על אופי הארגון
5	4	3	2	1	הלקוחות דורשים ויתורים
5	4	3	2	1	מספר הלקוחות הפוטנציאליים של השירות קטן
5	4	3	2	1	הארגון מיועד למספר קטן של לקוחות
5	4	3	2	1	יש ארגונים חדשים השואפים להיכנס לתחום
5	4	3	2	1	מדיניות הממשלה (או גורם משמעותי אחר) מעודדים כניסה של ארגונים חדשים
5	4	3	2	1	ההון הכספי ההתחלתי הנדרש מארגונים חדשים להיכנס לתחום אפסי/מועט
5	4	3	2	1	רמת הידע הנדרשת כדי להיכנס לתחום מועטה
5	4	3	2	1	ארגונים חדשים מציעים שיטות עבודה חדשניות

5	4	3	2	1	לארגונים המעוניינים להיכנס לתחום לא צפוי איום חריף מצד הארגונים הקיימים
5	4	3	2	1	לארגונים הקיימים אין משאבים משמעותיים כדי להרתיע ארגונים חדשים
5	4	3	2	1	ארגונים חדשים אינם חייבים להתגבר על נאמנות של לקוחות לארגונים קיימים
5	4	3	2	1	לארגונים חדשים יש משאבים רבים
5	4	3	2	1	לארגונים חדשים יש יתרונות רבים בפיתוח שירותים חדשים
5	4	3	2	1	לארגונים חדשים יש יתרונות בולטים בהשוואה לארגונים מסורתיים